

4) установление в учетной политике списания расходов на НИОКР в течение трех лет в целях сближения бухгалтерского и налогового учетов.

УДК 656.135.073(075.8)

Маг. К.Н. Демченко  
Рук. Р.Н. Ковалев  
УГЛТУ, Екатеринбург

## **АУТСОРСИНГ ЛОГИСТИКИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ**

Появление интернет-технологий способствовало распространению электронной коммерции во многих странах мира. Она развивается такими темпами, что во многих странах вопросы электронной коммерции обсуждаются на законодательном уровне. Многие предприятия уже вывели часть своего бизнеса в режим онлайн, а большая часть собирается. Возникает множество мелких предприятий, ведущих свою хозяйственную деятельность только в сети. Повышается активность рядовых граждан в сфере электронной коммерции [1].

За последнее время в связи с ростом мировой конкуренции, тенденцией снижения издержек, разукрупнением компаний и фокусированием организаций на основных видах деятельности, взгляды руководителей на проблему выбора претерпели значительные изменения. Курс взят на аутсорсинг. Термин «аутсорсинг» (outsourcing) – это сокращение английского словосочетания *outside resource using*, означающего использование внешних ресурсов. Аутсорсинг – оказание услуг или снабжение продукцией внешними поставщиками или производителями для уменьшения издержек и повышения конкурентоспособности предприятий.

Обострение конкуренции и вызвало поиск использования эффективных способов выживания, одним из которых стал аутсорсинг, проявивший в конкурентной среде свои преимущества перед другими способами. Суть его заключается в следующем. Предприятие, стремящееся повысить свою конкурентоспособность, заключает контракт с другим предприятием – партнером на выполнение определенных функций (услуг), поддерживающих производственные процессы. Предприятие-партнер принимает на себя согласно контракту обязательство на выполнение каких-либо функций, но с меньшими, чем у заказчика затратами, в нужные сроки и с более высоким качеством. При этом возможна передача в структуру предприятия-партнера подразделений с их производственными активами, которые раньше решали эту задачу. Такое партнерство выгодно для обоих предприятий, так как позволяет им, сосредоточив свои усилия на основных видах

деятельности, добиться сокращения и контроля издержек производства, повысить качество продукции и услуг, лучше удовлетворять запросы потребителей, разделить возможные риски. Эта тенденция наблюдается и в электронной торговле [2].

С недавнего времени аутсорсинг нашел свое применение и в электронной коммерции. В начале 2000 г. использование аутсорсинга в электронной коммерции в общемировом масштабе оценивалось примерно в 100 млрд долларов, и это число быстро увеличивается.

Совершенно невероятно, чтобы какой-либо интернет-магазин превосходил другие по всем направлениям торговли и оказания услуг, практически это нереально, поэтому применение аутсорсинга позволит компании-заказчику сократить издержки и значительно снизить трудоёмкость и затраты на эксплуатацию информационных систем и приложений, сконцентрироваться на основных бизнес-процессах компании, не отвлекаясь на вспомогательные процессы.

На данный момент большинство интернет-магазинов сами выполняют следующие функции: управление ассортиментом, продвижение интернет-магазина, оформление заказа и оплата товара у поставщика, работа с клиентами (прием заказов, ответы на вопросы), получение заказанного и оплаченного товара у поставщика, складское ответ-хранение, комплектация заказов, доставка клиентам, кассовое обслуживание. Но, как показывает практика, большинство интернет-магазинов не в состоянии сами эффективно работать во всех направлениях [3].

Причинами для применения аутсорсинга в электронной торговле может послужить желание руководства интернет-магазина сосредоточиться на основных видах деятельности, а также в необходимости повышения качества обслуживания и снижении затрат компании, или же возможна ситуация, при которой компании не хватает административного или технического опыта для оказания нужных услуг.

Выгоды от применения аутсорсинга для интернет-магазинов заключаются в снижении стоимости реализации бизнес-процесса, а именно: уменьшение и контроль издержек, экономия на налогах на зарплату работникам, освобождение внутренних ресурсов компании для других целей, улучшение качества получаемых товаров или услуг, применение специального оборудования (знаний, технологий), а также выгоды от применения аутсорсинга заключаются в снижении рисков, связанных с реализацией бизнес-процесса: использование конкуренции на рынке исполнителя, уменьшение влияния неуправляемых факторов (нехватка товара), разделение и частичная передача другой компании рисков.

Казалось бы, что применение аутсорсинга сулит большие выгоды интернет-магазину, но при принятии решения о его применении руководство должно учитывать возможные недостатки этого метода. К примеру,

уровень квалификации сотрудников аутсорсинговой компании (как исполнителя, так и его руководителя) может оказаться недостаточным для выполнения работ или оказания услуг на должном уровне, или в связи с передачей некоторых функций компании у ее руководства не останется рычагов управления, что в перспективе может отразиться на эффективности работы компании и вызвать повышение затрат на обслуживание. Также к недостаткам использования аутсорсинга можно отнести наличие рисков нарушения сохранности имущества, безопасности и утечки сведений конфиденциального характера (в результате предоставления нерегулируемого доступа к документам, данным и материальным ценностям предприятия). В случае же возникновения аварийной ситуации на ее решение уйдет больше времени, это связано с тем, что компания-аутсорсер является лишним передаточным звеном, и на согласование действий и принятие необходимых мер потребуется время.

На наш взгляд, внедрение аутсорсинга в электронной торговле позволит интернет-магазинам убрать ту рутинную работу, которую они делают совершенно неэффективно и, следовательно, значительно повысить качество своей работы.

#### *Библиографический список*

1. Цели и методы аутсорсинга // Логистика. 2003. № 2.
2. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. М.: Инфра-М, 2003. 187 с.
3. Кошелев О.А. Электронная коммерция. М.: Академия, 2003. 226 с.

УДК 656.135.073(075.8)

Маг. К.Н. Демченко  
Рук. Р.Н. Ковалев  
УГЛТУ, Екатеринбург

### **ЛОГИСТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ**

В России развитие интернет-торговли сдерживается множеством факторов, основным из которых является отсутствие отлаженной системы управления интернет-бизнесом. В Европе и США еще в начале 90-х годов были распространены продажи через Интернет, уже тогда в этом бизнесе участвовали миллионы человек. В нашей стране до сих пор у многих людей существует предвзятое отношение к онлайн-покупкам. Заказав товар в интернет-магазине, они звонят менеджеру магазина и узнают, по-